

■獲得できたポイント

【獲得できたポイント】

- ・ お客様に、前日に貸切オーダーを確認することで、当日の積載率を最適化した配車計画が実現
→ お客様の中で、前日の段階で、貸切の計画ができているケースが多い（新たな気づき）
- ・ **【従前】** 当日にお客様からの貸切受注を待つ・・・待ちの姿勢
↓
- ・ **【変更後】** 前日に、お客様に貸切案件を御用聞きする・・・攻めの姿勢
→ 前日の段階で、貸切が確保できると同時に、当日の配車効率に貢献できる

【三方良しの考え方】

- ・ お客様・・・「廉価性の提供」（仕立ての積載率が向上したことで価格還元）
- ・ 協力会社・・・「車建の積載率が向上」（人手不足、2024年問題を解決した輸送案件を受託）
- ・ 当社・・・「貸切案件の増加」 お客様、協力会社からの評価を得ることで案件の増加

【再現性のポイント】

- ・ 固定観念（当たり前）にとらわれず模索したこと
- ・ 現行業務の中で、当たり前のように行われている内容に、“疑問”を持ち、新たな「収入増加策」、
「費用削減策」がないか検討すること